

# SPEDITIONSRET

## VELKOMMEN TIL SPEDITIONSRET!

I dette nummer af Speditionsret kan du læse om endnu en sag, hvor domstolene i to instanser frifinder en speditionsvirksomhed med den begrundelse, at speditøren alene optrådte som formidler.

Vi har tidligere omtalt en anden nylig sag, hvor Sø- og Handelsretten også frifandt speditøren med denne begrundelse.

Anvendelsen af formidlerrollen forekommer ikke ofte i praksis, og afgørelserne er derfor en påmindelse om, at begrebet fortsat består og kan finde anvendelse – også med den nyeste revision af NSAB.

Herudover kan du læse om, hvordan rettidig risk management kan være afgørende for sikring af virksomheden.

Endelig sætter vi fokus på kontraktuelle aspekter af den formentlig kommende Brexit.

Ved spørgsmål til dette nummer af Speditionsret eller andre juridiske forhold, står vi som altid til rådighed på telefon:

70 13 12 14

God fornøjelse med læsningen!

*Martin Aabak*

**NR. 56**

**December 2018**

## INDHOLD:

---

**Side 2:**

*Speditøren som formidler – endnu en dom afsagt i speditørens favør.*

---

**Side 10:**

*Brand i trailer parkeret i Larvik Havn*

---

**Side 11:**

*Force majeure- og Hardship-klausuler i forbindelse med Brexit*

## SPEDITØREN SOM FORMIDLER – ENDNU<sup>1</sup> EN DOM AFSAGT I SPEDITØRENS FAVØR. DENNE GANG MED ANVENDELSE AF NSAB 2015 SOM BEGRUNDELSE.

Østre Landsret har i en nylig dom<sup>2</sup> afgjort, at en speditør alene havde optrådt som formidler i forbindelse med håndtering af oversøiske søtransporter, og med denne begrundelse frifundet speditøren for ansvar for manglende gennemførelse af transporten. For første gang i dansk retspraksis anvendtes NSAB 2015 § 3 som begrundelse for anerkendelse af speditørens rolle som formidler uden eget ansvar for den udførende transportør.

Af advokat (H) Rasmus Køie, [rak@dasp.dk](mailto:rak@dasp.dk).

### Baggrund

Længe har det i dansk retspraksis været reglen snarere end undtagelsen, at en speditør kontraktuelt overfor sin ordregiver er at betragte som kontraktspart med eget, selvstændigt ansvar for, hvad de udførende transportører (vognmænd, rederier, airlines og jernbane-operatører m.fl.) foretager sig; snarere end, at speditøren alene optræder som formidler.

Og sådan er det antageligt fortsat – men to nylige domme, hvoraf den ene netop har fundet sin afgørelse ved ankedom afsagt af Østre Landsret, understreger, at rollen som formidler fortsat er mulig at indtage for speditøren.

Forskellen på formidlerrollen og rollen som kontraktspart er markant:

Har speditøren 1) et selvstændigt kontraktansvar, identificeres han med de udførende transportører – men er speditøren 2) formidler, har speditøren som udgangspunkt intet ansvar for, hvad der foretages hos de(n) udførende transportør(er) (så længe selve formidlingsopgaven er udført af speditøren under tilbørlig iagttagelse af ordregivers interesser).

For yderligere vedrørende historik og de juridiske forhold vedrørende formidlerbegrebet henvises til min artikel i SPEDITIONSRET nr. 54, februar 2018, som kan ses [her](#).

### Sagen

Sagen, som netop er afgjort, startede i Sø- og Handelsretten<sup>3</sup>, og blev efterfølgende, af ordregiveren, anket til Østre Landsret. Jeg repræsenterede speditøren for begge instanser.

Sagen, der var anlagt af en dansk Ordregiver mod en dansk Speditør, handlede om, dels i hvilken rolle Speditøren havde optrådt overfor Ordregiveren, dels om hvorvidt der mellem Ordregiveren og Speditøren var indgået en aftale om søtransport fra Fjernøsten til Danmark med pris- og pladsgaranti for en nærmere bestemt periode.

Parterne havde fra 2015 samarbejdet om søtransporter fra Kina til Danmark. I sommeren 2016 drøftede de forskellige transportløsninger ud fra Ordregivers særlige ønsker, herunder særligt at der ønskedes skabt en ordening, hvorunder fragtratte skulle være fikserede i en periode.

Ved samarbejdets opstart skrev Speditøren blandt andet følgende til Ordregiveren:

<sup>1</sup> "...endnu en gang..." refererer til, at Sø- og Handelsretten ved dom i sag S-17-16, afsagt den 8. november 2017, også frifandt speditøren med begrundelsen om, at speditøren alene var formidler. Den sag er omtalt i SPEDITIONSRET nr. 54, februar 2018 – se artiklen her: [http://www.dasp.dk/sites/dasp.dk/files/speditionsret\\_nr.\\_54\\_februar\\_2018.pdf](http://www.dasp.dk/sites/dasp.dk/files/speditionsret_nr._54_februar_2018.pdf).

<sup>2</sup> Østre Landsrets dom af 25. oktober 2018 i sag B-2739-17

<sup>3</sup> Sø- og Handelsrettens dom af 13. december 2017 i sag S-7-17.

*"I dag arbejder vi med en cost+ model for dine containere ind til HAM der betyder at du afregnes vores net + aftalt tillæg med det rate niveau vi ser lige nu på de korte rater, så er det den bedste løsning for dig. Det var mit indtryk fra vores dialog under mødet hos dig at du var glad for dette.*

*Af den årsag er jeg ikke gået videre med en fast prissætning på dine sendinger ind til HAM.*

*Vi kender ikke maj niveauet ind til HAM endnu og ville egentlig fortsætte med den nuværende cost+ aftale – med mindre du altså gerne vil have dette ændret?"*

I Speditørens e-mail-autosignatur var henvist til, at alle ydelser er omfattet af General Conditions of the Nordic Association Of Freight Forwarders (NSAB) med link til Speditørens forretningsbetingelser.

Ordregiveren forestod under samarbejdet selvstændige prisforhandlinger med i hvert fald én transportør, nemlig en dansk vognmandsvirksomhed. I forbindelse hermed skrev Ordregiveren på et tidspunkt som følger til Speditøren, efter at Ordregiveren havde forhandlet nye priser med en vognmandsvirksomhed:

*"Til orientering har jeg aftalt reducerede transport priser/Container leverancer med ERA fra d.d. og som jo afregnes via jer. Vil I venligst sørge for at rette således vi får besparelsen omgående, Tak."*

Med henblik på, at skaffe den fastprisløsning, som Ordregiveren efterspurgte, indledte Speditøren forhandlinger med en række rederier, og orienterede herom pr. e-mail til Ordregiveren som følger:

*"jeg er allerede i fuld gang med at tale med flere rederier om en årsrate og jeg gør mit bedste således at I får den bedst mulige aftale.*

*(...)*

*Til rederier fortæller jeg at:*

*- Jeres firmanavn*

*- ca. 800 teu pr. år med DIY produkter og ca. 500 teu med træ briketter (...)*

*- Aftalen skal gælde fra 1. april 20[15] til 30 marts 20[17]*

*- Der skal være plads- og containergaranti"*

I forbindelse med rateforhandlingerne havde Speditøren været i kontakt med rederierne United Arab Emirates, MSC, Mærsk, Cosco, APL og CMA CGM, og oplyste i den forbindelse til Ordregiveren, at:

*"Jeg har oplyst rederierne at vi forhandler rater på vegne af jer, med en forventet volumen på 1500 teu. desværre så var der ikke mange rederier der kendte jeres firma så det kræver lidt mere arbejde at få gjort jeres firma kendt blandt rederierne.*

*[...]*

*MSC:*

*Viser også interesse og har mistet en del kunder til Mærsk det seneste halve år, så MSC er sulte efter at få fyldt deres skibe."*

Herefter blev rederiet MSC inddraget i forhandlingerne, og Speditørens medarbejder sendte den 30. marts 2016 en e-mail til MSC's medarbejder, med Ordregivers medarbejder som cc., hvori han stillede følgende spørgsmål til MSC's medarbejder:

*"1) Kan du bekræfte at der I holder de afgivet priser i 12 måneder, dvs. at I ikke komme med ekstra tillæg eller andre stigninger?*

*2) Kan du bekræfte at vi kan få en fast allocation på AE2?*

*3) Kan du bekræfte at vi kan afhente containere i Århus og returnere containerne i Fredericia?*

*Det betyder meget for at vi kan holde kvaliteten og at vi kan regne med priserne, så jeg håber på din forståelse at jeg igen spørger for at være helt sikker."*

MSC's medarbejder svarede ved e-mail senere samme dag, hvoraf fremgår blandt andet:

*"(...)*

*1 - vores priser er låst i et år, hvilket virker begge veje.*

2 - jeg vil have mulighed for at sikre en fast ugentlig allocation, fastlagt efter god forecast. Lad os tale om teu antal per uge.

3 – containere er discharged i Århus hvor i selv afhenter og vi har godkendt returnering af tomme containere i Fredericia på denne [...] forretning.

Jeg ser frem til at høre mere, forhåbentlig positivt, inden længe.”

Den 31. marts 2016 opsummerede Speditørens medarbejder i en e-mail til Ordregivers medarbejder, hvad de havde drøftet omkring deres fremadrettede samarbejde:

”(…)

Rederi

I 2 kvartal skal vi dele volumen med ca. 50/50 mellem MSC og Mærsk på AE2 aftalen. Mærsk Q2 tilbud er accepteret og MSC årsaftale bliver godkendt senere i dag, hvor vi mangler at få nogle detaljer på plads f.eks. evt. heavy weight surcharges, kredittid etc.

Nuværende bookinger skal bookes op med Mærsk og må ikke forsinkes og når MSC kontrakten er helt på plads, begynder vi også at booke MSC.

(…)

MSC

Der er lovet en fast allocation til AE1 til Speditøren, som vi skal forsøge at opfylde, sådan at vi ikke mister vores plads på AE2.”

Ordregivers medarbejder modtog ugentligt rateoversigter fra Speditørens medarbejder for blandt andet rederierne Mærsk og MSC. Ifølge fragtraten for uge 13 2016 var oversigten for MSC ”FIX”-rate priser.

Den 29. april 2016 sendte Speditørens medarbejder et referat af et møde mellem MSC (herunder MSC’s medarbejder) og Speditøren (herunder Speditørens medarbejder) til Ordregivers medarbejder. Vedrørende pladsgaranti fremgår det af referatet at;

”Pladsgaranti:

Vi skal lave en forecast til MSC med hvor mange containere vi skal bruge pr. uge pr. havn og planen skal sendes 20 dage før et nyt kvartal. Såfremt vi booker flere containere end planlagt i Q1 kan vi risikere at vi ikke får ekstra plads uden at det kan koste os ekstra. Skulle det ske at vi ikke få den ønskede plads hos MSC så kan vi stadig benytte Maersk, som vi også sejler med.

(…)

Jeg håber at du kan bruge disse notater til at få et indtryk af hvad MSC kan og MSC virker meget opsat på at få et samarbejde med [Speditøren]. Dog skal vi først se at deres service også virker så det er kun begrænset containere som vi tester MSC på, men virker deres service som de fortæller, så er jeres rater for især 1. kvartal meget skarp.”

I rateopdateringen for uge 18, 2016 varslede Speditørens medarbejder, at der ville ske stigninger i spotraterne for blandt andet Mærsk og MSC. Af opdateringen fremgår endvidere, at:

”(…) Det er min vurdering at jeres fix Maersk og MSC aftale vil være bedre end spot raterne i det meste af maj. (...)”

Den 17. maj 2016 skrev Speditørens medarbejder i en e-mail til Ordregivers medarbejder, at Mærsk priser vil stige til min. 1.400 USD pr. 40 fod containere på grund af de stigende oliepriser og et fuldt booket AE2. Hertil svarede Ordregivers medarbejder, direkte i Speditørens medarbejders e-mail:

”Jeg tror vi skal være meget glad for vores MSC aftale (...)”

Ifølge rateopdateringerne for ugerne 19, 20 og 21 lå MSCs priser fortsat fast. Den 31. maj 2016 skrev Speditørens medarbejderen e-mail til Ordregivers medarbejder vedrørende 3. kvartal i 2016, hvori han forudså, at Mærsk priser formentlig ville stige til 2.200 USD pr. 40 fod container i 3. kvartal, hvortil han bemærkede:

”(…) Maersk ved godt at det er MSC som vi har lavet en aftale med og [...] tror ikke at vi kan få den nødvendige plads hos MSC på

*den direkte løsning til Århus, når først raterne stiger så kraftigt, fordi Mærsk har 77% af pladsen til Aarhus og MSC vil nok beskytte kunder [...]."*

Hertil svarede Ordregivers medarbejder i samme mail:

*"MSC bliver jo ikke noget problem for [Speditøren/Ordregiveren], du har jo styr på aftalen, så det skal bare klappe 100 %"*

Speditørens medarbejder skrev videre i e-mailen:

*"For at sikre pladsen vil vi sende en oversigt til MSC, hvor vi ønsker at reservere 60 container pr. mdr. fra Ningbo, Shanghai og Yantian, men for også at sikre noget plads hos Maersk (som nok bliver næst billigste løsning) skal vi minimum booke 20 containere pr. måned (...)"*

Hertil svarede Ordregivers medarbejder:

*"God idé og hvis Maersk vil have vores containere skal de reducere prisen ellers er det MSC aftalen der skal benyttes (med plads garanti) derfor lavede vi aftalen, og ud fra de priser vi har kalkuleret vores ordrer, som jeg forventer i har styr på MSC."*

Af e-mail af 8. juni 2016 fra Speditørens medarbejder til Ordregivers medarbejder fremgår bl.a.:

*"lige en kort status, så har jeg talt med MSC's medarbejder og han forsøger at få 30 teu pr. uge til jeres containere fra Kina (Ningbo, Shanghai og Yantian) for 3 kvartal på den billige rate og forhåbentlig for vi den plads bekræftet på fredag. Alle nye aftaler som MSC laver for 3. kvartal bliver alle på minimum 1200-1400 usd pr. 40 containere så jeg frygter at MSC vælger at give pladsen til de containere der er bedst betalte, selvom MSC's medarbejder ikke mener det vil blive tilfældet ..... jeg er altid skeptisk ....."*

Den 9. juni 2016 holdt Speditøren og Ordregiveren et møde om deres samarbejde. Af mødereferatet, udfærdiget af Speditørens medarbejder, fremgår det om rederiaftalerne for 3. kvartal i 2016 at:

*"[Speditøren] og [Ordregiveren] foretrækker at arbejde med Mærsk fordi service og sikkerhed er den højest mulige blandt rederierne, men på grund af den forventet store prisdifference mellem Mærsk og MSC skal [Speditøren] pr. 1. juli booke alle containere til MSC. Selvom at MSC har lovet os 20 teu pr. uge er [Speditøren] meget skeptisk for om MSC stadig vil give os den ønskede plads fordi raterne er meget lavere end de øvrige priser som MSC tilbyder andre kunder, dog er der desværre ingen juridisk bindende garanti."*

Hertil kommenterede Ordregivers medarbejder:

*"Her for en god ordens skyld en gentagelse af mine kommentarer fra mødet. [Ordregiver] har lovning fra Speditøren på langt flere containere på MSC årsaftalen end de 20 teu per uge, og med pladsgaranti HVER GANG. [Ordregiver] forventer og vil naturligvis fastholde den aftale overfor [Speditøren]."*

*Vi har forståelse for, at i har et issue med at få MSC til at "holde ord" og derfor også belejligt, at der lige nu er færre containere fra [Ordregivers] side, så mon ikke vi kan drible perioden igennem uden de store problemer, men som informeret kalkulerer vi vore tilbud/priser ud fra de aftale års rater og derfor skal de aftalte rater naturligvis fastholdes.*

*En supplerende aftale med Mærsk på Q3, vil kunne hjælpe begge parter igennem de udfordringer der tilsyneladende er med MSC og som sagt kan jeg se en god mening i at kunne trække på både Mærsk/MSK, hvis prisen ikke afviger markant, så er vi indstillet på at hjælpe/samarbejde herom (...)"*

Af e-mail af 10. juni 2016 fra [Speditøren] til Ordregivers medarbejder fremgår bl.a.:

*"(...)"*

*I fremtidssikringen af vores samarbejde herunder kvaliteten, der leveres gennem vores samarbejde med forskellige rederier er vi meget opmærksomme på de be-*

*grænsninger vi ser netop nu fra MSC og søger løsninger så vi har det bedste udgangspunkt til der igen bliver tryk på med de mange flere containere, der skal håndteres.”*

Hertil svarede Ordregivers medarbejder i samme e-mail:

*”Tak, MSC må stå på mål for de aftaler de har indgået idet vi som bekendt har kalkuleret vores container fragter ud fra denne aftale – det ser så ud til i kan dribble jer igennem MSC, og med en ny Q3 aftale med Mærsk hvis ellers prisen kan landes.”*

Den 29. juni 2016 skrev Speditøren til MSC’s medarbejder, at de havde fået afvist samtlige bookinger på ”MSC Ditte” på trods af, at bookingerne var sket flere uger forinden. Det fremgår derudover at:

*”(…)  
Vores [Ordregiver-]aftale er i bund og grund fuldstændig ubrugelig, og selvom I før har nævnt, at high-paying cargo får prioritet, så synes jeg, det er meget kritisk, at vi ikke engang kan få bekræftet bookinger, som er lagt hos MSC flere uger i forvejen.  
Jeg kan forstå, at vi kan få afviste bookinger, såfremt vi booker ind på et tidspunkt, hvor skibet allerede er ved at være fully booked, men at vi ikke kan få bekræftet vores bookinger, som er lagt ind til MSC for flere uger siden, det er yderst uheldigt, og det har vi svært ved at kunne bruge til noget.  
(…)”*

MSC’s medarbejder besvarede samme dag e-mailen om afvisningen af Ordregivers bookinger hos MSC. Af hans e-mail fremgår bl.a.:

*”(…)  
Som jeg løbende har talt med [Speditørens medarbejder] om, er pladsen på nuværende tidspunkt meget begrænset, medmindre fragtraterne er over low-paying-limit.*

*Som varslet har slut Juni 2016 været ekstremt plads presset, hvilket også er tilfældet for MSC. De rater vi har tilbudt jer/[Ordregiver] er grundlæggende subject-to-space, uanset hvornår bookingen er placeret.*

*Jeg har løbende arbejdet på at sikre så mange [Ordregiver-]bookings accepteret som muligt, men den seneste uge er [Ordregiver-]raterne kommet for langt under den rate der sikrer plads = Low Paying Limit.*

*(…)”*

Dagen efter skrev Ordregivers medarbejder i en e-mail til Speditørens medarbejder, at Ordregiver var skuffet over, at Speditøren løb fra deres aftale, men at Ordregiver af hensyn til deres kunder var nødsaget til at betale den højere pris for at få containerne med, og at der efterfølgende måtte tages stilling til konsekvenserne heraf.

Den 1. juli 2016 skrev [Speditøren] til Ordregivers medarbejder i en e-mail blandt andet:

*”(…)  
Dette er for at bekræfte situationen, som den desværre over den sidste korte periode har udviklet sig. Vi har set markante ratestigninger i markedet pr. 1. juli samt et massivt pres på skibene ud af Kina. Som en konsekvens af markedssituationen har vi oplevet et svigt fra MSC, som jo er det rederi der understøtter vores aftale frem tom Q1 2017.  
Vi har ikke tidligere oplevet et svigt som dette fra et rederi og vi er ligeledes ekstremt skuffet over situationen hvilket jeg kan forsikre dig for MSC ikke er i tvivl om. Når det er sagt så går vores erfaringer med MSC, som også tidligere åbent delt til dig, ikke meget længere tilbage end denne aftale og også derfor er det jo vi tidligere har anbefalet vi havde et ”ekstra ben at stå på” for ikke at være afhængige af MSC. Som du ved har vi forhandlet med Maersk for at sikre dette ”ekstra ben” men niveauet som Maersk kunne tilbyde, langt over MSC, er tidligere afvist af dig. Vi noterer os faktisk også at andre store MSC kunder ligeledes er blevet svigtet på samme måde som vi.”*



Hertil svarede Ordregivers medarbejder i samme e-mail:

*"Det er uheldigt og et kæmpe svigt fra rederiets og [Speditørens] side, og det fritager jer ikke fra den aftale vi har. Jeg har været åben overfor en supplerende aftale der kunne benyttes supplerende og i enkelte tilfælde hvor i måtte have problemer med MSC, såfremt denne kunne landes i et niveau omkring MSC og der blev diskuteret et niveau der lå ca. USD 200. – højere på 40' cont, men det i kom tilbage med var dobbelt up. Så derfor blev det afvist med baggrund i at vi jo havde en aftale på MSC. Af andre kunder jfr. dig og har haft tilsvarende problemer bekræfter blot at MSC har problemer, men det fritager jer ikke for at opfylde jeres aftale med [Ordregiver]."*

Speditøren skrev videre i e-mailen:

*"Effekten af ovenstående har været at MSC har afvist vores bookinger med henvisning til der ikke har været plads på skibene for containere der ligger i det prisniveau (USD 350/600/600), når der samtidig er så stor en efterspørgsel i et markant højere rateniveau (USD 700/1200/1250)."*

Hertil svarede Ordregivers medarbejder i samme e-mail:

*"Det er muligt, men i vores aftale har vi plads garanti og pris garanti. Hvis ikke [Speditøren] har styr på sin aftale med MSC må i jo søge alternative løsninger som kan opfylde den aftale der er indgået."*

Speditøren skrev derudover i e-mailen:

*"Forventningen fra MSC er at de igen, på et tidspunkt når presset er taget af, på ny vil kunne honorere vores aftale, men det er uklart hvornår dette vil ske, da det afhænger af efterspørgslen. Det er klart at denne oplevelse har fjernet tilliden til MSC fra vores side og da vi er ved at rettidig levering er afgørende for [Ordregiver], så vil vi anbefale at vi igen søger tilbage til "sikker havn" hos Mærsk i et højere rate niveau og kun anvender MSC som en løsning for gods*

*der kan leve med forsinkelser, og kun når/hvis de igen åbner op for service under den oprindelige aftale."*

Hertil svarede Ordregivers medarbejder i samme e-mail:

*"Og nu er der så etableret en ny aftale med Mærsk for som allerede skrevet i tidligere mail ved jeg helt sikkert vi bliver mødt med krav fra vores kunder, hvis ikke vi overholder vores forpligtelser, og vi er derfor nødt til at betale for at få containerne med. Betalingen sker derfor for at undgå yderligere tab."*

Speditøren skrev afslutningsvist i e-mailen:

*"Vi beklager dybt denne oplevelse op aftalen fra MSC som vi jo har formidlet i vores cost+ aftale. Vi håber meget at vores samarbejde kan overleve dette. Vi gør alt hvad der står i vores magt for at få godset ud og sejle på andre løsninger men kan desværre ikke i situationen tilbyde at dække differencerne i fragt priserne."*

Hertil svarede Ordregivers medarbejder i samme e-mail:

*"Vi supporterer jer og har sat medarbejdere på udelukkende til at presse leverandører og fremskynde vores ordre i produktionen så vi kan få dem ud at sejle tidligere hvis muligt, men jeg må forbeholde mig til vores rettigheder herunder vores aftale, men jer og nu er det er alles interesse at transporterne gennemføres og så må vi efterfølgende tage stilling til konsekvenserne, økonomien og samarbejdet. (...)"*

Speditøren fremlagde under sagen deres forretningsbetingelser som bl.a. henviser til, at alle rater er V.A.T.O.S (Valid of time of shipment) og til bestemmelserne i NSAB 2000. Endvidere henvistes til NSAB 2015, idet disse reviderede bestemmelser var trådt i kraft den 1. januar 2016, og altså derfor henover den periode, hvori parterne havde et samarbejde.

Ordregiver fremlagde en række bilag til dokumentation af merudgifter som Ordregiver påstod at have haft i forbindelse med transporten af deres gods som følge af den afviste containerplads til en fast pris.

Ordregiverens krav begrundedes i den difference som var mellem ratene i det regneark, som Speditøren havde fremsendt til Ordregiver og så den pris, som Ordregiver havde betalt til en anden leverandør for perioden fra sommeren 2016 til udløbet af første kvartal 2017.

Oprindeligt havde Ordregiver stævnet Speditøren med påstand om betaling af DKK 1.742.697,63. Med baggrund i en række indsigelser mod selve kravets opgørelse, blev dette beløb dog nedsat under sagens hovedforhandling i Sø- og Handelsretten til DKK 1.479.292,90. Under ankesagen blev kravet endeligt nedjusteret igen til DKK 1.015.871,20.

#### **Sø- og Handelsrettens begrundelse og resultat:**

Retten frifandt Speditøren med følgende begrundelse:

*”Retten lægger til grund, at [Speditøren] i autosignaturer anvendt i hovedparten af e-mails sendt fra [Speditøren] og i en fane i den ugentlige rateoversigt henviste til medlemskabet af Nordisk Speditørforbund, og til at alle opgaver udføres i henhold til Nordisk Speditørforbunds Almindelige Bestemmelser. NSAB er et ”agreed document”, der anvendes som almindeligt forretningsgrundlag mellem speditørvirksomheder og deres kunder. Herefter og da [Ordregiver] må anses som professionel transportindkøber, finder retten, at NSAB i sin helhed må anses for vedtaget mellem parterne.*

*Da parterne indledte deres samarbejde i 2015 regulerede NSAB 2000 deres indbyrdes forhold. Det er ubestridt,*

*at [Speditøren] ikke har udført transporter for [Ordregiver] med eget transportmiddel, og at dette heller ikke har været hensigten med samarbejdet. Endvidere findes [Speditøren] efter bevisførelsen hverken generelt i samarbejdet eller konkret for de enkelte transporter i 2015 over for [Ordregiver] at have påtaget sig et ansvar som transportør, jf. NSAB 2000 § 2A. Som følge af dette var [Speditøren] i 2015 i forhold til [Ordregiver] ansvarlig for transporter som formidler, jf. NSAB 2000 § 2B.*

*Der er herefter en stærk formodning for, at [Speditøren] også generelt i samarbejdet og i relation til de konkrete transporter i 2016 varetog en rolle som formidler.*

*Det er ubestridt, at en søtransportaftale med fast pris i et år i kombination med en pladsgaranti er ganske usædvanlig i branchen, ligesom det er ubestridt, at der ikke foreligger et skriftligt aftalegrundlag herom. Herefter og under hensyn til, at [Speditørens medarbejder] har bestridt, at en sådan aftale mundtligt skulle være indgået mellem [Speditøren] og [Ordregiver], og at dette understøttes af parternes korrespondance i foråret 2016, finder retten, at [Ordregiver] ikke har godtgjort, at [Speditøren] skulle være direkte kontraktspart i en særskilt årsrateaftale med pladsgaranti med [Ordregiver].*

*Endvidere findes parternes korrespondance i foråret 2016 at understøtte, at [Speditørens] formidlerrolle hverken generelt eller konkret for de enkelte transporter efter NSAB 2015's ikrafttræden den 1. januar 2016 ændrede sig til en transportørrolle.*



Da [Speditøren] således alene har optrådt som formidler og ikke som transportør eller som [Ordregivers] direkte kontraktspart i en årstateaftale med pladsgaranti, og da [Ordregiver] ikke har godtgjort et erstatningsansvar efter NSAB § 22, vil [Speditøren] være at frifinde for [Ordregivers] påstand.”

#### Østre Landsrets afgørelse:

Ordregiver ankede sagen til Landsretten, som stadfæstede Sø- og Handelsrettens afgørelse med følgende begrundelse:

”Landsretten finder ligesom Sø- og Handelsretten, at NSAB i sin helhed må anses for vedtaget mellem parterne. Landsretten lægger herved vægt på samme forhold som Sø- og Handelsretten.

Landsretten finder endvidere, at det heller ikke efter den bevisførelse, der har fundet sted for landsretten, kan anses for godtgjort, at [Speditøren] i samarbejdet med [Ordregiver] havde påtaget sig et ansvar som transportør, jf. NSAB 2015 § 3B.

[Ordregivers] indsigelser til det fremsendte mødereferat af 24. juni 2016 omkring fordelingen af det juridiske ansvar mellem parterne, kan ikke føre til et andet resultat.

Landsretten finder, at det efter det af [Speditørens medarbejder] anførte i mødereferatet om [Ordregivers] muligheder for valg af rederi, sammenholdt navnlig med indholdet af [Speditørens medarbejders] e-mail af 9. marts 2016 til [Ordregiver] om ”Jeg har oplyst rederierne at vi forhandler rater på vegne af jer...”, samt de afgivne forklaringer i øvrigt, må have stået begge parter klart, at [Speditøren] i samarbejdet med [Ordregiver] alene varetog en rolle som formidler, jf. NSAB 2015 § 3C.

På denne baggrund, og af de af Sø- og Handelsretten i øvrigt anførte grunde, stadfæster landsretten derfor Sø- og Handelsrettens dom.”

#### Kommentar:

Begge instansers afgørelser slår fast, at henvisning til NSAB er tilstrækkeligt for vedtagelsen heraf.

Begge instanser konkluderer endvidere, at NSAB's mulighed for, at speditøren påtager sig rollen som formidler er mulig at opnå, så længe kravene hertil er opfyldt.

Endvidere er det glædeligt at se, at Østre Landsret eksplicit henviser til NSAB 2015 § 3, som begrundelse for anvendelse af formidlerrollen.

Også med anvendelsen af det nye regelsæt NSAB 2015, lever speditørens mulige rolle som formidler derfor videre.

## BRAND I TRAILER PARKERET I LARVIK HAVN

*Danske Speditører hjælper i samarbejde med Speditørernes Retsværn medlemmer med Risk Management. Her kan du læse om en konkret hændelse i Larvik havn, der kunne være undgået ved en simpel risikoanalyse og rettidig omhu.*

**Af Søren Nicolay Edsen Johansen, [sej@dasp.dk](mailto:sej@dasp.dk)**

En trailer stod, som de fleste andre på havneområdet Larvik, klar til at blive kørt ombord på færgeforbindelsen til Danmark, da pludselig røgudvikling blev konstateret.

Traileren var pakket med senge og madrasser, der blev antændt og gik til ved branden. Ingen personer kom til skade ved hændelsen. Heller ikke nogen af de tilstødende parkerede trailere blev beskadiget. En efterfølgende brandteknisk undersøgelse af traileren konkluderede, at godset var blevet pakket for tæt på bilens lamper, der ikke var blevet slukket og således havde skabt tilstrækkelig varme til at antænde godset. Undersøgelsen konkluderede også, at traileren ikke var forsynet med LED-pærer men med ældre glødepærer.

Det er hændelser som denne, der bør anspore virksomhedslederne til at finde de svage punkter i driften, der potentielt kan blive den hændelse, der kan betyde at virksomheden må lukke. Hvis branden blot havde udviklet sig to timer senere, ville

hændelsen have fundet sted på åbent hav, med konsekvenser for passagerer, mandskab og skib. Brandudviklingen kunne fx være undgået, såfremt traileren var blevet pakket anderledes, pæren var blevet udskiftet, eller lyset slukket.

Og det er netop sådanne forhold, som Danske Speditørers juridiske afdeling ønsker at fokusere på, ved en [risikoanalyse](#) af virksomheden.

Danske Speditører tilbyder kontingentfinansieret know-how herom, og du kan altid kontakte os, hvis du vil vide mere.

## FORCE MAJEURE- OG HARDSHIP-KLAUSULER I FORBINDELSE MED BREXIT

Artiklen ser nærmere på behovet for at tilpasse force majeure-klausuler og Hardship-klausuler i transport- og speditjonskontrakter, der er i berøring med Brexit.

*Af adv. fm. Søren Nicolay Edsen Johansen, sej@dasp.dk*

Uanset om der bliver indgået en skilsmisseaftale mellem EU og Storbritannien – og der dermed kommer en overgangsperiode, hvor Storbritannien eksempelvis bevarer sit medlemskab af EU-toldunionen – eller ej, må danske virksomheder se i øjnene, at Storbritannien toldmæssigt bliver et tredjeland og der skal udføres toldformaliteter.

Det er derfor essentielt, at virksomheder berørt af varehandel til Storbritannien forbereder sig bedst muligt ud på det nuværende sparsomme informationsgrundlag.

Transport- og speditjonsbranchen står med en meget lang liste af ubesvarede spørgsmål. Hvornår vil udmeldelsen blive effektueret, hvad vil det konkret betyde for vareudvekslingen med et af Danmarks væsentligste markeder, vil Storbritannien blive et nyt EFTA-land eller et helt ordinært tredjeland, hvor de almindelige toldsats fra Verdenshandelsorganisationen gælder, og vil man se lange køer af lastbiler ved Calais? Virksomheder på begge sider af kanalen må derfor indgå aftaler uden reelt at have en chance for at have sikker viden om de fremtidige rammebetingelser for handlen, herunder også alle de toldmæssige udfordringer.

### Forudsætningerne ændrer sig

Først og fremmest vil aftaler om transporttider og toldopgaver kunne give anledning til fremtidige tvister, hvis transporttiden bliver væsentligt forlænget, eller toldopgaven væsentligt mere tids-

krævende. Det samme gælder transport- og logistikaftaler om forudbestemte minimumsmængder.

Hvis forudsætningerne, som speditøren og ordregiveren kendte til på aftaletidspunktet, ændrer sig, kan aftalen blive et dyrt bekendtskab for den af parterne, der vil forsøge enten at genforhandle aftalen, eller måske helt ophæve aftalen. For at håndtere det uforudsete i et kontraktforhold kan parterne benytte sig af klausuler som eksempelvis force majeure-klausuler *eller* af hardship-klausuler. Klausulerne er en slags sikkerhedsventiler som parterne hver især kan aktivere, hvis balancen mellem pengeydelsen (f.eks. fragten) og realydelsen (f.eks. transportopgaven) kommer ud af balance. Med klausulerne, vil parterne på en kontrolleret måde f.eks. kunne komme fri aftalen eller få genforhandlet aftalen.

### Klausulerne skal tilpasses Brexit

I den nuværende situation, hvor Storbritannien er på vej ud af EU, kan det være vigtigt at anvende force majeure- og hardship-klausuler, der er tilpasset Brexit-situationen.

En force majeure-klausul beskriver en række begivenheder, der kan føre til, at den ene af parterne fritages for helt eller delvist at opfylde sin del af aftalen, hvis en bestemt begivenhed indtræder. Klausulerne omtaler oftest disse begivenheder som strejke, krig, oprør og lignende. Man kunne også nævne terror, pirateri, hackerangreb eller lignende. En hardship-klausul angår den balance, der

typisk vil være i en forhandlet aftale. Dvs. balancen mellem det beløb, som speditøren opnår for transportopgaven, og den værdi ordregiveren får tilført ved at godset flyttes fra A til B. Klausulen har til formål at give parterne mulighed for justere deres aftalegrundlag og dermed opgavens udførsel i lyset af indtrufne begivenheder.

Det er vigtigt at slå fast, at standardiserede hardship-klausuler og force majeure-klausuler, der ikke er tilrettet til Brexitsituationen, kun vil have ringe effekt, hvis de skal bruges til at løse en tvist afledt af Brexit. Derfor skal klausulerne tilpasses til situationen.

Det forholder sig nemlig sådan, at i en situation, hvor parterne indgår en aftale vel vidende, at Stor-

britanniens exit ud af EU kan føre til markedsforstyrrelser, vil man netop have svært ved at påberåbe sig disse markedsforstyrrelser som en uforudset begivenhed på samme måde som krig, strejke og hackerangreb fungerer i en standardklausul. En virksomhed, der gør forretning i en situation, hvor krig er normalsituationen, vil ikke kunne påberåbe sig force majeure, hvis lasten bliver ramt af en granat! Da Brexit siden sommeren 2016 har været normalsituationen kræves der konkrete tilretninger til de eksisterende klausuler, hvis de skal kunne anvendes. Det anbefales derfor, at eksisterende klausuler tilrettes med henblik på at iagttage det faktum, at branchen pt. fortsat ikke kender de konkrete konsekvenser af Brexit.

Giver dette anledning til spørgsmål eller kommentarer, vil vi meget gerne høre fra dig.

**RING KUN ÉT STED:  
70 13 12 14**

SAMARBEJDSPARTNERE:



**SPEDITIONSRET**